

零跑A10即将亮相广州车展！比B系列还便宜？

来源：黄俊贤 发布时间：2025-11-14 06:05:57

零跑A10来了。

这个消息刚在网上传开，各大论坛的讨论就炸了锅。全新A系列首款车型，定位比现有B系列更入门——什么概念？要知道零跑B01起售价才8.98万，A10还能往下打？这要是真能做到6万多起步，那可真是给燃油车市场来了记重拳。评论区有人直接喊话：“6.98万，奔着星愿去的”，另一位车友更直白：“零跑雄起！”

LEAP⁷⁰
FUTURE

零跑汽车

再创新纪录

10月交付达

70289台

同比增长超84%

零跑D19 开启先享预约

零跑Lafa5 即将预售

零跑A10 即将亮相广州车展



车梦汽车网

CHENGMENGJICHUANG

话说回来，零跑这步棋走得够狠。从官方透露的信息看，A10将在2025广州车展正式亮相，定位全新入门系列。CEO朱江明已经放话，2026年A系列会推出2款产品，加上D系列的2-3款新车，明年将是零跑“产品最大的一年”。这架势，摆明了要在各个价位段全面开花。



定位比B系列更低？零跑这把要打多下

零跑的产品矩阵本来就够清晰。

T03微型车5.99万起，适合城市短途代步；B系列8.98万起，覆盖紧凑型轿车和SUV；C系列12万起，中型车和中大型车都有，纯电增程随便选；D系列30万级，D19即将上市，激光雷达、高通骁龙双8797芯片，妥妥的旗舰配置。

那A10定位在哪？根据雷峰网《新智驾》的爆料，A系列比B系列尺寸更小，且同步面向中国和欧洲市场开发。这意思就很明显了——更紧凑、更便宜、更符合年轻人和欧洲用户的需求。你想啊，欧洲那边对小型车接受度极高，城市停车位紧张，A0级纯电小车正好切中痛点。



但问题来了。市面上入门级纯电车竞争已经够激烈，五菱宏光MINIEV、长安Lumin、吉利熊猫mini都在厮杀，零跑拿什么杀出重围？我个人判断，核心竞争力还是性价比和技术下放。零跑一直强调全域自研，三电系统、智能座舱、辅助驾驶都是自己的技术，成本控制能力比代工模式强太多。如果能把C系列的一些配置下放到A10，比如高阶辅助驾驶、大屏

智能座舱，那杀伤力可就太大了。

10月销量破7万台！零跑凭什么越卖越火

数据不会骗人。

零跑10月交付70289台，同比增长超84%，月销量首次突破7万台。9月的时候，C10、B01、C11三款车都破万了，C10和B01更是双双达到12600多辆。这说明啥？说明消费者用脚投票，认可你这个产品。

为什么零跑能卖得动？评论区有位老哥说得很透彻：“随着汽车工业发展，普通家用车一定会越来越便宜，定位高端豪华除外，零跑领导决策非常明确。”这话道出了本质。新能源时代，规模化生产+技术自研=成本优势，这是硬道理。零跑不玩虚的，实打实把价格打下来，配置给足，消费者自然买账。

再看产品布局。B系列主打家用刚需，C系列满足品质升级，T03解决代步需求，即将上市的Lafa5主打年轻运动，D19冲击高端市场——每个价位段都有产品，每款产品定位都够精准。这种全覆盖打法，让零跑在新能源市场的抗风险能力变得很强。你说哪个价位段突然遇冷？没关系，其他系列撑着。

说句掏心窝的话，零跑现在的势头，让我想起当年小米进军手机市场的劲头——技术自研、性价比拉满、快速迭代。虽然汽车和手机不是一回事，但底层逻辑相通：少一些套路，多一些真诚，把实惠给到消费者，市场自然会给你回报。

A10能否复制爆款神话？关键看这几点

广州车展上A10亮相后，能不能成为下一个爆款？

我觉得有几个关键点得看清楚。

价格是第一位的。如果A10真能做到6-8万区间，那直接对标的就是五菱、长安、吉利的微型车和小型车。但零跑的优势在于，可以用更大的尺寸、更好的配置去打这个价位，实现降维打击。你想啊，别人6万给你个两门四座的微型车，零跑可能给你个正儿八经的五门五座小型车，智能座舱还不缩水，谁更香一目了然。

续航和空间也很重要。现在入门级纯电车续航普遍200-300公里，如果A10能做到CLTC 400公里以上，加上合理的空间设计，那竞争力马上上来了。毕竟买入门级车的用户，对实用性要求一点不低——要能通勤、要能周末出游、要能偶尔拉点东西，啥都要但预算有限。

最后是智能化。这年头5万的车都敢说自己“智能座舱”，但实际体验千差万别。零跑如果能把C系列的智能化体验下放一部分到A10，语音控制流畅、车机不卡顿、辅助驾驶能用，那就是真正的诚意。技术下放不是降配，而是让更多人享受到技术进步的红利——这事儿做好了，口碑自然就起来了。

也不是没有隐忧。入门市场竞争太残酷，利润薄到没边，稍微成本控制不好就亏钱。而且A10还要兼顾国内和欧洲市场，两边法规、用户习惯都不一样，研发和适配成本不低。这对零跑的全域自研能力是个考验——技术自研的好处是成本可控，坏处是所有坑都得自己踩一遍。

写在最后

零跑A10的出现，本质上是新能源时代“技术普惠”的又一次尝试。

从5.99万的T03，到即将亮相的A10，再到30万级的D19，零跑用实际行动证明：全域自研+规模化生产，可以让好产品卖出好价格，也让普通消费者买得起好车。这种路线对不对？10月破7万台的销量已经给出了答案。

但说到底，车还是要开的。A10能不能真正打动消费者，还得看广州车展亮相后的实际表现——价格给不给力、配置香不香、产品力扎不扎实。毕竟消费者的钱包是最诚实的，嘴上说支持国产，最后还是要看性价比和使用体验。

这样一台定位入门、主打性价比的纯电小车，你会上吗？

如果零跑A10真能做到6万多起，续航400+，智能化不缩水，空间够用——各位车友，你们觉得这车有戏吗？评论区聊聊，说不定你的想法就是零跑下一步改进的方向。

HTML版本：[零跑A10即将亮相广州车展！比B系列还便宜？](#)